

公司代码：603039

公司简称：泛微网络

**泛微网络科技股份有限公司**  
**2023 年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 **董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案**

公司将根据第五届董事会第七次会议决定通过的2023年度利润分配议案，2023年度归属于上市公司股东的净利润人民币178,682,564.54元，母公司实现净利润186,474,516.82元。母公司以2023年度净利润186,474,516.82元为基数，加往年累积的未分配利润1,064,242,924.46元，减2022年现金红利38,454,893.25元，本次实际可供分配的利润为1,212,262,548.03元。

公司2023年度利润分配预案为：公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东派发现金红利，每10股派发现金股利1.50元(含税)。

截至2023年12月31日，公司总股本为260,603,073股，以此计算拟派发现金红利39,090,460.95元(含税)。

本预案尚需提交公司2023年年度股东大会审议通过后方可实施。

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	泛微网络	603039	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周琳	顾浩瀚
办公地址	上海市闵行区三鲁公路3419号泛微软件园	上海市闵行区三鲁公路3419号泛微软件园
电话	021-68869298-6109	021-68869298-2032
电子信箱	jolin.zhou@weaver.com.cn	haohan.gu@weaver.com.cn

## 2 报告期公司主要业务简介

### 1、报告期内的行业情况说明

公司所处行业为软件及信息服务业，行业的主管部门是工信部。根据工信部提供的 2023 年软件业经济运行报告的数据显示，我国软件和信息信息技术服务业收入呈加快增长态势。

报告期内，尚未有权威部门统计国内协同管理和移动办公软件的市场容量，中国软件行业协会也未发布协同管理和移动办公软件细分行业的具体数据。一方面，协同管理和移动办公软件应用领域广泛，服务对象包括各行业不同规模的企事业单位和各级政府机构；另一方面，协同管理和移动办公软件不同于一般专业化工具应用软件，行业内企业数量多且分散，市场集中度不高。然而随着用户的协同管理需求日益复杂，用户对厂商的品牌信誉、服务能力、需求梳理能力、行业成功经验的要求越来越高，少数全国知名厂商，如泛微公司和其主要友商，未来将进一步提高市场占有率，整体市场集中度也将持续提升。

### 2、行业竞争格局和发展趋势

#### 1) 协同管理和移动办公软件产品竞争格局

协同管理和移动办公软件市场近年来发展较快，但行业整体竞争格局较为分散，市场集中度较低。目前我国从事协同管理和移动办公软件行业的厂商较多，但大多数厂商规模不大。目前，协同管理和移动办公软件市场已基本形成包括产品主导型厂商、项目定制型厂商以及 SAAS 服务型厂商在内的竞争格局。

厂商类型	特点
产品主导型厂商	1、少数规模较大的领导厂商，综合实力强；2、以标准化、通用化的成熟软件产品实施服务交付为主，规模化程度很高；3、跨区域经营，覆盖范围很广，具有较完善的全国性服务网络，业务快速扩张。

项目定制型厂商	1、以项目定制化开发为主，单个项目收费较高，规模化程度低。2、早期很多小厂商基于中间件平台进行定制化开发，系统拓展性和移植性能受限
SAAS 服务型厂商	1、通过 SAAS 方式提供标准化轻量级的应用，用户的一次性投入较低，同时降低了用户的应用门槛，用户能够快速上线，因此市场推广速度快，业务增长速度也较快；2、标准系统对于用户复杂的深度应用需求处理能力相对较弱；3、由于收费较低，目前阶段厂商收入水平和盈利能力相对较低。

随着协同管理和移动办公软件市场的竞争日趋激烈，少数全国性厂商凭借产品研发、品牌建设、运营体系构建等方面的先发优势取得了一定的领先地位，未来将进一步提高市场占有率，扩大领先优势。另一方面，区域性小型厂商将在竞争中逐渐被淘汰，市场集中度将持续提升。

## 2) 协同管理和移动办公软件行业发展趋势

### (1) 协同管理和移动办公软件的潜在市场需求不断增加

由于协同管理需求源于组织管理的内在要求，只要有企业、事业、政府机构等社会性组织的存在，就需要对资源进行有序协调，建立实时、动态、开放的协同运营体系，因此，协同管理和移动办公软件几乎可以应用于所有行业领域。

另外，不同类型及规模的组织对协同管理和移动办公软件有着不同的需求，组织通过信息化建设来提高管理效率和规范化程度逐步成为提升组织核心竞争力的重要途径。因此，随着各类组织的个性化深度需求不断凸显、协同管理和移动办公软件功能的专业化程度提高，以及国内信息化建设不断推进，协同管理的需求被逐步激发，市场容量将不断增加。

### (2) 具有领先优势的全国性厂商将不断提升市场占有率

随着市场竞争的日趋激烈，市场开始向一些全国性知名厂商聚集。由于用户的协同管理需求日益复杂，对厂商的技术水平、产品质量、综合服务能力要求越来越高，客户不仅考核协同管理厂商的品牌信誉和服务能力，而且看重其行业成功经验。因此，一些规模小、竞争力较弱的厂商将面临被市场淘汰的风险。而少数全国性知名厂商凭借长期的市场开拓、持续的研发投入和大量案例实施经验的积累，其未来市场份额将进一步拓宽，协同管理和移动办公软件行业将逐步呈现

集中化趋势。

(3) 完善的多层次分布式运营体系成为协同管理和移动办公软件厂商的重要竞争力

基于协同管理和移动办公软件行业用户需求多元化的特性,以及行业整体服务化的发展趋势,协同管理和移动办公软件厂商需要在售前、售中、售后各个环节直接接触最终用户,具备快速响应并提供现场服务的能力。因此,运营体系的覆盖广度和本地化程度,成为协同管理和移动办公软件厂商的重要竞争力。

(4) 以云计算、移动化及智能化为代表的新模式应用为协同管理和移动办公软件行业的发展带来了广阔的前景

随着软件服务化进程不断加快,原有软件产品开发、部署、运行和服务模式正在改变,软件商业模式面临重大创新和调整,其中 SaaS 云计算和移动应用为代表的新模式,注重按照用户需求动态提供计算资源、存储资源、数据资源、软件应用等服务,逐步成为软件服务的主要模式。

1>SaaS 云计算是基于互联网提供软件服务的软件应用模式。在传统的产品模式中,软件产品交付给客户后在客户内部 IT 系统中安装、实施、运营及维护。而在 SaaS 云计算模式中,组织信息化所需要的所有网络基础设施及软件、硬件运作平台将由 SaaS 服务提供商负责搭建,客户无需购买软硬件、建设机房、招聘 IT 人员,即可通过互联网使用信息系统。

以 SaaS 云计算模式提供的协同管理和移动办公软件将会有效降低组织的运营成本、提高组织的工作效率。客户可以根据自身的实际情况在线订购模块和 License,并且随着组织的发展、规模的变化,随时调整对产品的需求。除此之外,客户可以以相对低廉的“月费或年费”方式在线使用协同管理和移动办公软件服务,避免了最终用户的服务器硬件、网络安全设备和软件升级维护的支出。因此,基于 SaaS 云计算模式的产品和服务将是未来管理软件的重要发展方向。

2>随着移动互联网时代的到来,移动应用成为协同管理软件未来发展的必然趋势。移动协同办公,更侧重移动办公与协作,整合了移动无线技术,通过提供协同办公、即时通讯、电子邮件等在线办公支持服务,为组织办公环境进行全面的完善,有利于提高组织协作效率、降低沟通成本。移动协同办公的优势在于让用户能够随时随地快速掌握组织的情况,信息可进行双向传递,其系统集成移动通信功能保证组织信息能及时接收,实现移动办公,使组织工作效率得到大幅度的提升。

3>随着全球人工智能大模型相关技术的发展,协同管理及移动办公软件通过与大模型结合,

加速在智能化应用方向的发展。用户通过自然语言方式与系统进行交互，降低用户对系统的学习成本，进一步优化和改善使用体验和使用效率；同时通过大模型和协同管理软件中的 workflow 引擎相结合，对用户的输入进行解析和响应，自动生成 workflow，简化大量的人工操作，为系统创造更多的信息增值。继互联网浪潮和移动互联网浪潮之后，人工智能技术的发展应用将再次对本行业发展带来重要机遇。协同管理及移动办公软件在提升应用层次的同时，也扩大用户的应用范围。

### **（一）报告期内公司业务经营情况回顾**

报告期内，公司继续以向各类组织提供“好用的 OA 软件”为公司核心使命，以“智能化、平台化、数字化、全栈国产化”为战略导向持续提升优化产品和各行业解决方案，同时进一步建设和布局市场营销和服务网络；公司加强技术服务环节，维护、巩固和发展市场开拓的成果，积极主动的服务和影响客户，完成项目成果交付，为增强公司发展动力，系统、稳定、深入地持续推进各项工作。2023 年公司积极努力完成各项经济指标的计划目标，呈现稳步健康发展的态势。

### **（二）报告期内公司业务经营管理发展情况**

#### **1、进一步提升了公司总部和各区域服务机构的协同配合，确保公司战略的有效执行**

公司总部在战略引导、产品研发、方案设计、人员培训、推广宣传方面加大投入，对各区域的营销服务机构形成更有利的支撑；同时在各区域机构积极执行公司总部的战略，拓展新的服务网点，扩展服务团队，提升对客户本地化服务水平和服务深度，充分把握商机的基础上不断拓展新的业务增长点，继续扩大公司的市场占有率和品牌影响。

#### **2、公司在技术研发方面持续获得提升**

##### **（1）完善产品架构，推动信创及政务领域应用**

报告期内，公司持续完善发展系统的技术架构体系，坚持以组件、API 为核心的协同办公开放技术平台，推进模块拆分及微服务化进程；智能体系持续升级优化，完善客服管理平台；深入构建和支持国产化体系，截止到报告期末，全线产品已完成超过 150 家信创伙伴的适配互认工作，进一步扩大平台的信创生态适配能力及产品交付范围，为客户的信创选型提供多样化支持，信创客户广泛地覆盖了从各级政府、各地事业单位至国有企业、金融机构等；持续提升客户满意度，通过 PAAS 平台进行应用扩展，提升云服务平台功能。

公司持续推进信创产品的适配工作，进一步扩大平台的信创生态适配能力及产品交付范围，为客户的信创选型提供多样化支持。公司与华为、海量数据、云和恩墨等信创伙伴达成战略合作，从市场、产品、交付等多个方面展开深度合作，形成信创产业的最佳实践方案，充分发挥在各自领域的专业优势，坚持以客户实际需求为基础，助力客户组织安全、敏捷地实现数字化转型。同时，公司产品 E10 与 OpenCloudOS、KeyarchOS 等国产操作系统完成相互兼容认证，为用户提供以国产操作系统为核心的整体运行稳定，功能、兼容性等各方面表现卓越，满足用户需求的数字化协同办公平台。

公司持续优化政务协同解决方案，以“组织协同、业务协同”为导向，将公文、会议、督办、绩效考核等模块业务实现协同融合，形成了一个以工作事项为中心的跨层级、跨部门的高效协同体系。同时，结合智能化技术、数字可信技术及低代码平台 e-builder，为各地政府机关按需构建面向企业和群众的政务服务场景，并通过与企业微信、微信互通帮助建立群众线上办事、进度查询、意见反馈窗口，实现人员、信息、业务与服务全覆盖。

## （2）完善智能化和平台化研发

报告期内，公司推出及完善了多项应用功能、解决方案和配置工具来增强公司在移动办公领域的核心竞争力。在智能化的前端研发方面，进一步增加了智能小 e 的功能，涵盖了更多的应用场景，极大地提升了系统在人员联络、任务分派、数据查询等方面的应用体验，并全面实现了智能系统的快速部署和自定义配置。在平台化研发推进方面，公司研发并推出低代码平台 e-builder，融合了无代码、低代码、全代码的模式来构建应用，支持通过导入和配置的方式快速构建应用和搭建流程，结合数据中心提供的图表元素，支持快速构建报表，不仅支持 PC 和移动端的同步，且可通过泛微云商店按需调用已配备的千余种成熟管理应用场景。此外，在协同应用、移动端应用、数据中心等方面进行持续优化升级，对集团风控、合同管理、人事管理、电子化采购、印控中心、营销管理、项目管理等影响组织管控的高频应用进行了深化和拓展。

## （3）深入推进了各专项应用解决方案，实现专项产品功能融合

i. 报告期内，公司深入推进了文书定数字档案管理应用解决方案，覆盖了纸质档案、电子档案、数据文件、电子会计档案、用户行为日志在内的各类型档案的全方位管理应用。通过将不同组织的档案管理制度嵌入电子流程以及矢量化技术的应用，实现从档案的收集、著录、查询、借阅、利用、统计、鉴定、销毁为一体的全生命周期管理。常见的功能包括：

- 预归档接收:在不需要业务系统打包数据的基础上,实现业务单据分类接收并全量归档;通过匹配规则库实现任意单据的自动关联、自动成件,实现接收预处理。
- 数电票报销归档:适配泛微齐业成费控管理解决方案所有财务类流程,自动归档流程审批表单、电子发票。
- 人事档案模块:适配聚才林人事管理解决方案相关功能,协助实现人事档案分类、统计、权限自定义设置等功能,同时可提供定期完整性自动检查并推送检测报告。
- 整编模式/全宗分权管理:支持业务部门一人多岗、多部门兼职及分级分权的管理需求。

ii. 报告期内,公司优化了聚才林人事管理解决方案,旨在为客户提供涵盖招聘、考勤、培训、绩效、薪酬,人事数据分析的一体化人事应用。通过流程驱动入转调离的基本信息和工作数据,汇总所有工作轨迹和数据形成人员画像,实现人事与业务相融合。同时结合智能组件和低代码工具 e-builder,快速应对各类的人力资源需求。常见的功能场景如下:

- 招聘管理模块:具备职位自动发布、AI 预面试、简历订阅等功能,可根据简历发起自动面试、录屏,同时支持内置企业招聘官网,为应聘者提供注册、简历维护、投递、内外协同交互等功能。
- 薪酬管理模块:与人事业务协同,具备薪酬核算、薪酬支付、薪酬策略、一键报税等功能,支持集团化、多法人体系的薪酬计算、社保管理及分权管理等需求。

iii. 报告期内,公司持续优化采知连知识管理方案,旨在为客户提供覆盖文档全周期管理的服务组件,包含分类、标签、模版、日志、权限等,同时提供专门的插件管理便于快速调用异构的 OCR、预览编辑 图纸处理 离线加解密等系统。另外,通过 workflow、低代码工具 e-builder 支撑,满足用户快速构建不同行业所需文档业务系统的需求。常见的功能包括:

- 合规化文档控制:结合不同的行业法规、标准,实现对文件的全程数字化管理包括预审新增、发布培训、复审更新、作废退役。
- 智能搜索及知识推荐:结合大模型技术、知识图谱技术实现知识智能搜索、智能关联、智能知识推荐。
- 精细化权限控制:对文档内容、文档属性、文档使用过程分别控制权限,支持组织知识文档分级分权管理。

- 文档业务融合：实现业务文档自动化归集，并让文档知识自动反哺业务。

iv. 报告期内，公司提升了京桥通采购管理解决方案，通过打造内外协同的供应商门户，与合同管理模块、费控管理模块集成，形成了全组织、全品类、全生态的采购管理系统，驱动全业务过程数字化，同时也支持在移动端实现。常见的功能包括内外协同采购要素、供应商信息统一聚合管理、采购需求分析、智能 RPA 询比价能力、组织商品差异化管理、招投标管理等。

v. 报告期内，公司深入推进了今承达合同管理解决方案，实现全类型的合同管理支撑如行政采购、工程分包、生产采购、大宗贸易等。系统通过预置门户、流程、台账、报表及多项合同功能，实现合同全周期管理。同时系统支持统一管理合同中台，实现合同应用各项功能的灵活配置和调整。系统通过融入可信身份认证、电子签章等功能，实现全程数字化。常见的功能包括：

- 合同模板条款库：通过合同条款与模板联动，实现根据政策法规的变化，条款的修改可以一键作用到相关模板中。
- 合同风险智能审核：具备合同条款 AI 审查、合同风险智能监控、风险规则库构建等功能，实现管理替代。
- 合同过程内外协同：与财务、生产、项目等协同，支持数据一点输入多点利用，从而实现多种合同管理模式标准化如实收实付、应收应付等。

vi. 报告期内，公司深化齐业成费控管理解决方案，通过对业、财、票、税、档的业务整合连接，满足客户对预算管理、费用控制、财务共享的业财管理需求，覆盖发票收集、费用报销、商旅订票等工作场景，同时提供各类财务分析、财务凭证集成和电子会计档案的归档查询等功能。常见的功能场景包括：

- 商旅集成：可以和携程、滴滴、同程等商旅平台集成，系统自动触发商旅平台订票，购票，为组织提供一站式的商旅管理；
- 自动报销：可直接通过语音对话形成报销单，自动关联报销相关数据信息，并结合银企直联打款、自动生成凭证等功能，实现全程自动化报销，为组织提供全过程的发票管理；
- 动态预算管控：产品覆盖预算管理的全生命周期包括预算建模、预算编制、预算审批、预算管控、预算变更、预算分析等，为组织提供一体化的报账管理；

- 对公报账管理：实现从发票录入到三单匹配、到银企直联付款，到自动生成预制凭证推送到核算系统的全程数字化。

vii. 报告期内，公司推出业务、财务、票据、税务、档案一体化管理方案，以采购管理、合同管理、费控管理及档案管理为基础，通过系统集成，自动采集散落在前端信息化系统内的会计类资料，经过质检、编目等多个作业环节，对“票”“单”“证”“账”“表”全量会计资料的应收尽收、应归尽归，帮助组织实现了从发票、报销、支付、记账、归档以及集成的全程数字化管控，并自动生成电子会计档案，为组织打造一个业财票税档一体化的大协同平台。常见的功能场景包括：

- “费用到报销”场景：以费控系统为起点，整个报销业务流转过程，协同平台能够从费控报销系统、银企直联系统、财务核算系统等多套业务系统中抽取记账凭证、相关报销单等会计资料的电子文件、元数据和结构化数据，并在电子会计档案系统自动进行关联和组件。
- “采购到付款”场景：以采购系统为起点，整个采购到付款业务流转过程中，协同平台能够从采购管理系统、财务应付系统、资金系统、核算系统等多套业务信息化系统中抽取记账凭证、相关采购合同和采购订单等相关数据，统一归档打包后在档案系统实现穿透联查。
- “销售到收款”场景：以合同管理系统为基础，协同平台能自动收集与销售业务相关的销售订单、销售出库单等数据进行全量归档并计入电子会计档案系统。
- 电子会计档案：针对上述场景实现会计档案的全生命周期闭环管理。通过自动收集、快速整理和自动归档，完成电子会计档案的保管、统计、检索、借阅、鉴定、处置等，同时对会计档案的真实性、完整性、可用性、安全性进行检测并生成相关报告。

viii. 报告期内，公司持续优化千里聆信息采集及业务流程自动化解决方案，为组织配备 7\*24 小时的数字化员工，助力组织业务运营流程自动化，建设数字化敏捷组织。通过搭建业务操作指令，让机器人按标准化作业，模拟人自动化完成访问目标网站、抓取网页数据等操作，接管原有业务流程中的人工操作，来满足组织中各类角色和部门的信息采集及业务流程自动化需求。同时，千里聆为公司其他专项产品提供信息采集及业务流程自动化的相关功能，常见场景如下：

- 聚才林招聘简历信息收集：结合千里聆自动执行的功能，实现简历入库和职位发布。
- 文书定档案信息收集：RPA 机器人 7\*24 小时自动采集数电票、网页信息、小程序信息并归档。

- 睦客邻客服执行机器人：实现自动查询客户工单等功能，协助完成客服定期的常规性工作。
- 采知连知识自动化收集：通过客户端工具、采集接口、RPA 采集机器人，对不同来源的文档自动收集，构建统一文档库。

#### (4)、e-office 产品不断升级

报告期内，公司对 e-office 进行升级，改进产品各项功能 900 多项，对常用性功能模块如人事、项目、客户、费用、合同等进行改造，将更多的模块与流程、应用搭建模块融合，提升审批流功能，并实现统一的页面设计、字段设计、过程设计界面。e-office 重点改造了通用设计器，新增 20 多种组件，对设置过程比较长的组件或页面控件，增加复用功能和可撤销的模式。另外，e-office 结合多语言、多时区、不同行政区域数据、货币等对系统的要求，优化相关功能，同时可支持 40 多种三方系统的常用对接。

### 3、公司在技术研发方面推出各类应用方案

#### (1) 推出九氲汇营销管理解决方案

报告期内，公司推出九氲汇营销管理解决方案，形成目标的制定与考核、从市场到人脉、从线索到客户、从商机跟进到报价、从合同到订单、从售后到持续销售的营销全链路管理，为企业形成业务闭环管理，助力企业提升成单率、业务流转效率、降低运营成本。常见的功能场景包括：

- 销售目标管理：可按照不同的时间周期维度对人员设定任务目标与检查；
- 市场管理：通过建立企业专属资料管理库，实现市场信息监控、市场预算管理及市场活动管理；
- 线索管理：通过 RPA 全网抓取有效招标信息、中标信息等，实现从线索导入、线索池、线索分配、转化、线索库全程数字化的线索闭环管理；
- 客户管理：通过线索转化等多种方式进行客户报备，并将客户信息统一到一张客户卡片进行集中管理，实现客户信息及时共享，同时支持对不同角色和权限的用户展现不同的信息；
- 商机管理：关联财务管理、项目管理，通过不同维度形成合同签署情况、执行情况、以及风险情况报表，同时结合用户设置规则及商机信息，自动计算赢单率，全面反映及量化企业营销业务实际状况。

- 目标预测：结合客户、商机、合同、回款、订单和销售跟进记录等多种数据，自动为用户提供指定周期内销售预测结果。

## (2) 推出事井然项目管理解决方案

报告期内，公司推出事井然数字化项目管理解决方案，帮助组织统一管理项目中的“人员、任务、进度、合同、收支、文档”等各类信息，实现从项目前期策划、项目立项创建、计划任务编制、项目执行反馈、交付物归档、项目成本管控、项目过程监控、项目验收结案的全生命周期的全程数字化项目管理，实现项目管理标准化、流程管理标准化、项目数据透明化。同时在满足共性管理需求的基础上，持续拓展不同类型的项目场景，为客户提供个性化需求的项目应用。常见的功能包括：

- 日常信息采集：群聊中的交流及上传的文档可自动与项目关联，实现自动归集与更新；
- 项目预算管控：通过对项目成本自动归集进行项目预算及工时核算，结合预算费控功能，实时反映项目成本收益；
- 合同履行进度管理：通过围绕合同收支建立项目计划，实现项目实施进度与合同执行匹配，同步更新；
- 风险自动识别及预警：通过智能机器人全过程把控项目风险，同时将风险处置、整改过程全周期记录，避免损失。

## (3) 推出睦客邻客服管理解决方案

报告期内，公司推出睦客邻客服管理解决方案，具有客户服务过程溯源、客户自主服务平台、服务过程知识沉淀、知识化利用、满意度管理、商机及合同管理等功能，同时为用户提供智能客服机器人，提高服务效率。常见的功能如下：

- 在线咨询：为客户提供统一的外部服务门户，实现问题自助查询等功能；
- 工单处理：通过客服会话工具，可自动查询客户工单、邀请参与满意调查、一键发送服务报告；
- 周期性服务：通过客服执行机器人，实现产品材料周期性推送及其他定期常规性工作；

- 监控预警：通过结合风控模块，智能判断可能发生的群诉风险，并根据风险等级自动上报。
- 客服知识库：自动归集服务全过程相关信息，形成客户卡片及企业内部的知识沉淀，提升服务质量。
- 商机分析：通过大模型智能分析各类客服数据，自动化挖掘二次商机并及时提醒客服确认跟进，实现二次价值产出。

#### 4、基于可信数字身份管理，报告期深化多项系统应用拓展方案

报告期内，公司通过结合可信数字身份系统为各类组织提供真实身份认证及核验服务，有效解决了数字化建设中真实身份认证的问题，通过多种方式锁定真实身份。借助移动设备实现人脸识别等方式，可将虚拟网络中的所有动作痕迹与真实身份相关联，确保每个系统身份真实、防抵赖、防篡改。有效解决了如下常见的问题：

- 账号被盗、密码被攻破；
- 用户在系统中操作行为不承认；
- 敏感数据被无关人查阅；
- 重要文件被无权限人员访问；
- 保证系统管理员不能看到私密数据。

#### 5、多层次的营销服务体系持续发展壮大

报告期内，公司以“增百城、绽新品、拓海外”为战略目标，进一步完善各市场区域的多层次营销服务体系。针对面向中大型组织系统移动办公 OA 应用的 e-cology 产品，以“管理本部-九大区-省机构-地市机构-BU 团队”的营销服务架构为基础，新增 95 支服务团队并填补了 48 个空白城市，目前全国九大区域已建立超过 600 个服务团队提供本地化的服务，巩固及提升覆盖全国所有省区的 2 小时服务圈。针对面向中小型组织标准化移动办公 OA 应用的 e-office 产品，重点在一线城市发展合作伙伴和事业合伙人，成立按区域负责产品支持、销售支持的专职团队。针对基于 SAAS 云架构的移动办公云 OA-eteams 产品，公司与企业微信协作打造云聚平台合作伙伴体系，延伸业务生态范围。此外，针对全产品线着手发展代理合作伙伴，通过发布“全球合伙人招募计划”拓展海外市场，已初步建立国际化的运营体系来支撑海外机构业务的发展，目前已在澳大

利亚、阿联酋、新加坡、马来西亚、印尼、越南、日本 7 个国家设立本地化的服务团队；同时以“共聚、共创、共赢”为导向拓展生态联盟吸纳来自行业相关领域的合作单位，进一步拓展人力资源及商机资源。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年		本年比上年 增减(%)	2021年
		调整后	调整前		
总资产	3,903,597,354.40	3,543,495,756.66	3,541,306,357.07	10.16	3,376,713,237.40
归属于上市公司股东的净资产	2,079,487,083.62	1,911,057,632.21	1,911,052,066.52	8.81	1,879,551,716.15
营业收入	2,393,192,535.19	2,331,483,695.41	2,331,483,695.41	2.65	2,002,863,165.68
归属于上市公司股东的净利润	178,682,564.54	223,336,614.78	223,226,812.32	-19.99	308,698,725.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	147,731,785.92	122,895,827.77	122,786,025.31	20.21	206,868,304.52
经营活动产生的现金流量净额	240,576,450.18	233,175,254.38	233,175,254.38	3.17	372,444,072.34
加权平均净资产收益率(%)	8.67	11.78	11.78	减少 3.11个 百分点	18.69
基本每股收益(元/股)	0.69	0.86	0.86	-19.77	1.20
稀释每股收益(元/股)	0.69	0.86	0.86	-19.77	1.20

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	332,916,645.62	572,319,213.02	492,378,696.12	995,577,980.43
归属于上市公司股东的净利润	575,500.14	38,004,011.28	-27,199,475.59	167,302,528.71

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-7,146,489.00	29,239,199.71	-35,128,369.22	160,767,444.43
经营活动产生的现金流量净额	-142,648,827.18	88,870,320.43	54,249,304.69	240,105,652.24

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4 股东情况

##### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

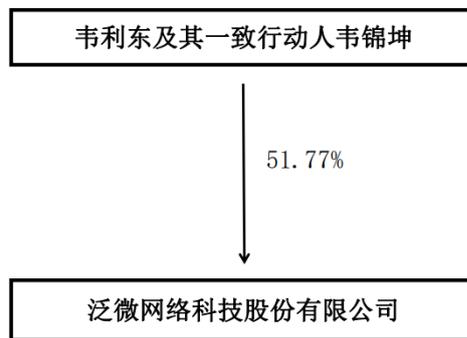
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					9,036		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					9,292		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例（%）	持有有 限售条 件的股 份数 量	质押、标记或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
韦利东	0	85,865,419	32.95	0	无	0	境内自然人
韦锦坤	0	49,047,265	18.82	0	无	0	境内自然人
深圳市腾讯产业投资基金有限公司	0	12,737,785	4.89	0	无	0	境内非国有 法人
戴思元	4,655,628	7,283,628	2.79	0	无	0	境内自然人
申万宏源证券有限公司	5,870,231	5,870,231	2.25	0	无	0	国有法人
上海影才文化中心（有限合伙）	0	4,764,358	1.83	0	无	0	其他
季学庆	-124,233	4,436,395	1.7	0	无	0	境内自然人
中信建投证券股份有限公司	4,378,155	4,378,155	1.68	0	无	0	国有法人
上海泛微网络科技有限公司—2023 年员工持股计划	4,237,118	4,237,118	1.63	0	无	0	其他
农业银行股份有限公司—大成新锐产业混合型证券投资基金	2,206,900	2,772,900	1.06	0	无	0	其他

上述股东关联关系或一致行动的说明	韦锦坤与韦利东根据《投票权委托协议》认定为一致行动人。除上述情况外，公司未知其他前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	公司无优先股

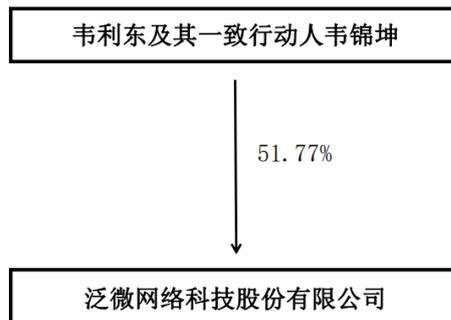
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

请参见“三、报告期内公司从事的业务情况”。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用